

# LA GACETA AZUL



“TU GUÍA PROFESIONAL PARA NO PERDERTE EN LINKEDIN”

MARTES 25/2/2025

NÚMERO 27

## ENTREVISTA A FONDO

**ANIA DESPAIGNE**

“LinkedIn es una inversión  
en nosotros mismos”

## PERFILES DEL MES:

MARÍA LÁZARO SANTIAGO,  
HÉCTOR GÓMEZ VADILLO  
Y MARIÁN MARTÍNEZ

## EMPRESAS QUE SE MUEVEN EN LINKEDIN

AKKA, UN CLUB DE INVERSIÓN  
PRIVADA JUGANDO EN LINKEDIN

## EL RINCÓN DEL ESTRATEGA

POR JORGE SUÁREZ

## ESPACIO PODCASTIANO

EMBAJADORES DE MARCA  
EN LINKEDIN

UNA PRODUCCIÓN DE  
linkedGROWING



# El rincón del estratega

---

## Hashtags en LinkedIn, ¿útiles o pérdida de tiempo?

LinkedIn es una red en constante evolución, con novedades de aplicaciones, herramientas y servicios que se van lanzando (y de las que normalmente ni se avisa) y, también, con supresiones sorpresivas de los mismos (de las que tampoco se indica nada).

Una de esas utilidades o formatos que “revolucionó” la forma de escribir posts fue la introducción de los hashtags en los copys de las publicaciones. Ríos de tinta circularon sobre la conveniencia de usarlos, la cantidad a poner en un post, cómo insertarlos y cómo buscar los que mejor se adaptaran y sirvieran para relanzar nuestra publicación.

Bien, pues todo eso ya parece que, como las modas, va cayendo en desuso en la pasarela azul. Desde el cada vez más esporádico uso en muchas publicaciones a uno de los últimos giros en este camino decadente del mundo de las almohadillas: la desaparición del número de seguidores que nos indicaba LinkedIn de un determinado hashtag.

Ahora ya ni siquiera sabemos si un hashtag tiene muchos o pocos seguidores para orientarnos a la hora de añadirlo a nuestro post. Y, por supuesto, tampoco podemos seguir ese hashtag.

Otra vuelta de tuerca en la cada vez menos popularidad de estos utensilios en el universo azul. ¿Qué será lo próximo?



Por [Jorge Suárez](#)

# Grupos de interés en LinkedIn



LA GACETA AZUL

Por [Redacción LinkedGrowing](#)

## Grupos enfocados a Bienes Inmuebles (Real Estate)

Nuevos grupos temáticos para profesionales dedicados al sector inmobiliario en sus distintas vertientes. En esta ocasión, vemos ejemplos de grandes grupos centrados en este sector y con carácter internacional. Sin duda, un mundo por descubrir para empresas y profesionales de este ámbito.

### REAL ESTATE DEVELOPMENT FUNDING ~ The Capital Stack Forum



- Número de miembros: 176.431
- Ejemplo de publicación recomendada: [https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:activity:7290884040155398144?utm\\_source=share&utm\\_medium=member\\_desktop](https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:activity:7290884040155398144?utm_source=share&utm_medium=member_desktop)
- Perfiles administradores: [Roderick Fermin](#) y [Mary \(Miller\) Vriesenga](#)

### Real Estate Mastermind



- Número de miembros: 608.596
- Ejemplo de publicación recomendada: [https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:activity:7281008065926021120?utm\\_source=share&utm\\_medium=member\\_desktop](https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:activity:7281008065926021120?utm_source=share&utm_medium=member_desktop)
- Perfiles administradores: [Nick Thomas](#), [Hailey Chang](#) y [Mike Ch4ng](#)

### Otros grupos de interés

- Construction and Real Estate Development: 290.745 miembros
- REAL ESTATE PROFESSIONALS GROUP: 127.877 miembros
- REAL ESTATE SPAIN - ESPAÑA INMOBILIARIA: 9.671 miembros

# A little bit of everything

---



LA GACETA AZUL

## Espacio Para Los Hombres

Desde este espacio me gustaría celebrar y apoyar la labor de los proyectos [Hombres que conversan a flor de piel](#) o [ManKind Project](#) (que está en muchos países, busca el tuyo).

Nos dicen <Reimagine your greatest potential as a man. Become a better father, partner, husband, brother.>

Mensaje muy relevante: no es casualidad que nos podamos radicalizar, que suban los índices de suicidio y tengamos problemas de comunicación y bienestar.

Organizaciones y proyectos como los mencionados cubren el espacio educativo y de desarrollo que falta en muchos entornos para que nuestros hombres sean emocionalmente maduros, poderosos, compasivos y llenos de propósito.

Nos acercamos al día internacional de la mujer, para quien hay todavía tantas brechas y obstáculos, empezando por estructuras sociales y estereotipos que no sirven ni a los hombres ni a las mujeres. Mi deseo es la cocreación de un espacio para apoyarnos y crecer en equilibrio.

¡Feliz día de la mujer!

Contáctame si buscas claridad, adopción de hábitos y estrategias para que puedas sacar adelante tu proyecto o tu carrera, aunque tengas poco tiempo o te haya faltado foco hasta ahora.



Por [Araceli Higuera](#)



# Empresas que se mueven en LinkedIn

Por [Redacción LinkedGrowing](#)

## Akka, un club de inversión privada jugando en LinkedIn

### A QUÉ SE DEDICA Akka:

El club de inversión privada de Akka está creado en torno a empresarios e inversores de renombre. Siendo miembro de este club de inversión con una inversión de 1.000 € al año te conviertes en accionista de las startups en las que invierten.



### DATOS EN LINKEDIN:

- Seguidores en página en LinkedIn: 11.000
- Página de empresa en LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/akka-spain/>
- Perfiles interesantes a seguir: [Javier Desantes](#) [Laura García Moreno](#) [David Riudor](#) [Pablo Olivera](#) [Laura Campayo García](#)

# Entrevista a fondo



LA GACETA AZUL

Por [Redacción LinkedGrowing](#)

## “LinkedIn es una inversión en nosotros mismos”

**Titular en LinkedIn:** Compras y subcontrataciones en MEISA + Marketing y comunicación | Máster en Iniciativa Empresarial: Análisis y Estrategias UCLM | Ing. en Org. Industrial | Periodista | Social Media Manager

**Objetivo en LinkedIn:** Hacer de mi marca personal un imán de oportunidades. Aprender, crecer, comunicar, crear conexiones valiosas y a partir de ahí trabajar un propósito que aún construyo.

En este número de febrero queremos conocer más a fondo a una profesional que encontramos en LinkedIn con un retrato robot más común de lo que nos podemos pensar. Se trata de una persona con muy variadas facetas o vertientes profesionales y que desarrolla distintas disciplinas a la vez, cual malabarista bien entrenado. Conozcamos más detalles sobre Ania Despaigne:

**LKG:** Ania, quien vea y lea tu perfil no sabría muy bien cómo etiquetarte porque, como decimos por estos lares, parece que le das a muchos palos. Y con éxito en todos ellos. Si tuvieras tus dos minutos de elevator pitch para resumirlos quién eres profesionalmente, ¿qué nos contarías?



[Ania Despaigne Grau](#)



# Entrevista a fondo

Por [Redacción LinkedGrowing](#)

**ADG:** “Y todo lo que hagáis, hacedlo de corazón, como para el Señor y no para los hombres” (Colosenses 3:23), es un versículo bíblico que creo que me define, porque siento pasión por todo lo que hago, lo doy todo, doy lo mejor de mí siempre, desde el marketing digital (construyendo comunidades de valor, creando contenido, viralizando orgánicamente y haciendo crecer cuentas), el periodismo (premio en Sevilla-abril 2023), la ingeniería en organización industrial, hasta consultorías a empresas y empresarios, organización de eventos, la gestión de la calidad, estudios de mercado, el diseño de negocios, el comercio exterior y las compras (llegando a abastecer de algunas materias primas a toda la industria nacional, en Cuba, mi país de origen).

Ahora estoy en LinkedIn explorando el tema de marca personal, empezando por trabajar la mía y experimentar con ella, para luego quizás trabajar la de otros. He abarcado mucho, cierto, hay mucho sacrificio y estudio detrás. Siempre que tengo un sueño, voy tras él. Creo que tengo un espíritu muy emprendedor, me viene en la sangre. La clave está en disfrutar lo que haces y en tu calidad humana, más allá de la calidad profesional, y no olvidar tus orígenes.

Actualmente vivo en España, hace casi dos años. Le agradezco todo lo que soy fundamentalmente a Dios y a mi familia, con un lugar especial a mis abuelos que ya no están, y todos mis familiares más cercanos, que con su humildad me han dado lo principal que necesitamos para ser grandes profesionales, un hogar feliz, amor, valores, una guía y el apoyo a cada uno de mis sueños.

**LKG:** Una cosa que llama mucho la atención al conocerte o leer tu perfil son esas dos facetas (alguien diría antagonistas completamente) de ingeniera y periodista. ¿Cómo se llevan esos dos espíritus dentro de la misma persona?

**ADG:** Desde niña los llevo dentro, sentía pasión por las matemáticas, mis profesores y compañeros me decían que era brillante; también me apasionaba mucho la física. En el otro polo estaba la pasión por escribir, tuve diarios, escribía para actividades de vecinos, matutinos escolares, disfrutaba leer, incluso leer todos los carteles en las calles cuando iba andando, algo que sigo haciendo, y mi ortografía se la debo a la lectura. La asignatura español-literatura me gustaba mucho también y participé y gané concursos nacionales de redacción durante el bachillerato.



# Entrevista a fondo

Por [Redacción LinkedGrowing](#)

Se accede a la universidad en Cuba combinando el promedio de notas académicas y los resultados en pruebas de ingreso, se hacía un escalafón provincial. Mi promedio y mis pruebas de acceso me permitían acceder a cualquier carrera. Al tener que decidirme qué carrera universitaria estudiar, que fue un dilema, cambié varias veces la boleta, creí finalmente más desafiante, interesante y que me daría más posibilidades estudiar un grado de ingeniería, por lo que mi primera opción fue ingeniería industrial que fue la opción que me otorgaron.

Al graduarme como ingeniera comencé a trabajar en una empresa de comercio exterior como especialista en compras y a la vez como hobby comencé a escribir en medios de prensa de forma empírica -por osadía mía y por suerte para encontrar esas oportunidades- pero sentía que me faltaban herramientas y quería tener un título también que me avalara; por ello hice el mismo posgrado de periodismo durante dos años consecutivos, específicamente en “periodismo gastronómico, nutricional y enológico” que era la rama que trabajaba en aquel entonces y en la que logré cierta especialización, aunque luego me amplíe a temas más generales.

**LKG:** Digamos que la sed periodística estás ahora mismo saciándola con tu aventura podcastiana “Historias de emprendedores en España”. Lo de meterse en el mundillo podcastiano, ¿cómo surge la idea y cómo te vas encontrando con este proyecto?

**ADG:** “Born to amazing tell Stories”, eso significa “Nacida para contar Historias Increíbles”, y te preguntarás: ¿Qué es esto? No lo dije yo, al final te cuento qué es, solo te adelanto que está relacionado con el día que dije “ya voy a empezar con mi podcast”.

Este podcast guarda mucha relación con el storytelling (el arte de contar historias), una potente herramienta de marketing que conecta súper bien con las audiencias. Mi referente en el tema es Isra Bravo, tengo en mi mesita de noche su libro “Storytelling Salvaje”. Además he hecho cursos online en España sobre el tema solo por hobby, porque me apasiona. Escuchaba el término al llegar a España, pues en Cuba nunca lo escuché, y no lo entendía bien y empecé a estudiarlo y a aplicarlo hasta para alguna de mis publicaciones en LinkedIn.



# Entrevista a fondo

Por [Redacción LinkedGrowing](#)

La idea de este podcast surge por varios motivos, el primero mi necesidad de expresión, de sacar lo que llevo dentro, mis inquietudes, mi forma de pensar; el segundo, mi necesidad de crear y mi espíritu emprendedor, que lo desperté aún más al cursar en la Universidad Castilla-La Mancha un Máster en Iniciativa Empresarial: Análisis y Estrategias y el tercer motivo es que es un tema que me interesa muchísimo, descubrir qué hay detrás de cada emprendedor que entrevisto, descubrir su historia, a nivel personal me aporta, es un regalo profesional para mí, exploro todo lo que yo quisiera saber, y por tanto creo que puede aportarle a otros. Además la técnica de entrevista siempre tiene muy buen alcance porque aprovechas la audiencia del entrevistado.

El emprendimiento es un reto y en España falta mucho por hacer en este tema. Cuesta ser un emprendedor exitoso en cualquier parte del mundo y cuesta ser autónomo, hay cargas fiscales elevadas, la mayoría no sobrevive a los dos primeros años, la tasa de abandono es elevada. Creo que falta mucho por hacer para elevar el valor del trabajo por cuenta propia e impulsarlo respecto al trabajo por cuenta ajena, aún no se mira igual, desde mi modesta opinión. Muchos prefieren ser empleados antes que emprender, sin embargo, creo que emprender tiene gran mérito y ofrece tantos beneficios, aunque no todo es color de rosa. Puede que sea el sueño de muchos, sin embargo no es fácil hacerlo y triunfar. Además, emprender para algunos no es una opción solamente, sino una necesidad ante una insuficiente oferta laboral.

“Born to amazing tell Stories”, la frase del comienzo. Pues era 17 de noviembre, ya yo tenía hacía tiempo la idea del podcast en mi cabeza, incluso iba escribiendo ideas que me venían a la mente. Ese día llevaba más de dos horas conversando con otra cubana que reside aquí en España, su nombre es Lina, y justo le decía algo así “yo quiero descubrir mi propósito profesional, si Dios me lo mostrara..., estoy explorando varios proyectos, pero no encuentro uno que me apasione” y le hablé un poco de la idea del podcast, en ese momento me fijo en su camiseta luego de varias horas hablando sin mirarla y la leo, decía literalmente “Born to amazing tell Stories”, quedé impactada literalmente. Al otro día hice el guión del primer capítulo y esa semana comencé a grabarlo. “Next stop New York”, el mensaje tras esa frase en la camiseta, pero ese no se ha cumplido...risas...

**LKG:** Y, por si fuera poco, también tienes una vertiente y trayectoria deportista en tu país natal, en Cuba. ¿Qué crees que te aporta la práctica de deporte de alto nivel a tu personalidad y lado profesional?



# Entrevista a fondo

Por [Redacción LinkedGrowing](#)

**ADG:** La gimnasia rítmica era mi vida, la practique durante 8 años, cómo la disfruté y lloré muchísimo cuando tuve que abandonarla. Gané 3 medallas de plata y una de oro a nivel nacional. Aporta muchísimo, la disciplina, el sacrificio, la perseverancia, el trabajo en equipo, el manejo del estrés y de la frustración, gestión de las emociones, la realización personal. Además la salud física y mental que creo que es a largo plazo, el cuerpo es muy agradecido si luego te sigues moviendo. Actualmente siempre que puedo voy al gimnasio, o bailo, tengo un estilo de vida saludable. Tras practicar gimnasia también practique ballet clásico un año y medio. La danza me apasiona muchísimo, de hecho en España como primero me gané la vida fue dando clases de salsa, un ritmo muy popular en mi tierra y creo que en el mundo entero. Bailo lo que sea, lo mismo cha cha chá, mambo, pilón, mozambique, samba....

La pasión por los deportes viene de mis abuelos maternos, maratonistas de 21 y 42 km, mi abuelo además practicó marcha deportiva y fue árbitro de atletismo. Con más de 60 años aún ganaban primeros lugares en las maratones nacionales e internacionales en Cuba. Mi abuelo fue el entrenador de mi abuela para que pudiera correr en los maratones y con 84 años y operada de cáncer mi abuela siempre se mantuvo activa, caminando distancias sorprendentes, hasta ese punto impacta y beneficia practicar deportes. La cifra exacta de medallas y trofeos no la sé, pero cada uno sí probablemente más de 30 siendo muy conservadora. Salían en los periódicos de su época, tenemos los recortes en casa. Mi abuelo a su vez fue un activista deportivo en la comunidad. Del barrio y de sus entrenamientos salió un medallista olímpico cubano, el boxeador Maikro Romero, oro en Atlanta 1996 y bronce en Sidney 2000, que de niño mi abuelo lo entrenó en los planes de la calle y descubrió su potencial. En mi barrio en Cuba planean hacerle una estatua a mi abuelo y un parque infantil con su nombre, no solo por eso, sino por muchos otros méritos en la comunidad. Hoy ambos estarían felices de leer esta entrevista.

**LKG:** Por último, Ania, y centrándonos en el mundo de LinkedIn (que también te encanta y manejas estupendamente). ¿Cuál es tu relación con esta red, cómo empezaste y las vas trabajando? Y ya puestos, ¿con qué objetivos profesionales la gestionas?



# Entrevista a fondo

Por [Redacción LinkedGrowing](#)

**ADG:** Muchas gracias Jorge por esta entrevista, por tus palabras, es una oportunidad enorme y un honor que me estés entrevistando para “La Gaceta Azul”. Soy miembro de LinkedIn desde el 2014, hace 11 años. Sin embargo era inactiva en la red, lo tenía desactualizado. En el 2023 al llegar a España mi hermana me dijo, es súper importante que actualices tu cuenta de LinkedIn, que le des vida, me dijo que era clave para encontrar oportunidades laborales aquí y ¡qué cierto! Yo no tenía ni una foto que me sirviera de perfil, ni banner, ni nada...De no tener seguidores ni apenas contactos a casi 6000 seguidores en algunos meses sin hacer mucho realmente, aunque puede que sea poco, considero cada persona que se suma a mi red tiene un valor enorme, más que el número es el valor de la comunidad. Al inicio cuando aplicaba a algún empleo era descartada automáticamente, porque ese escaparate virtual estaba descuidado, ya interesa mi perfil, me entrevistan, me hacen ofertas, me llegan oportunidades de networking con profesionales increíbles como tú. Yo siempre soy la que entrevista, esta es la segunda vez que me entrevistan -que recuerde-, la primera fue siendo niña, para la televisión cubana, una gran periodista deportiva (Julita Osendi) que fue al gimnasio donde entrenaba y me hizo una breve entrevista.

LinkedIn es una inversión en nosotros mismos, cerca de 1000 millones de usuarios están dentro con fines profesionales. Creo que como en cualquier cosa que vale la pena o negocio, hay que sembrar mucho para luego ver los frutos, que caen por su propio peso. Los objetivos con que uso esta red profesional tan potente son hacer de mi marca personal un imán de oportunidades. Aprender, crecer, comunicar, crear conexiones valiosas y a partir de ahí trabajar un propósito que aún construyo, que se apoye en mi marca personal para ayudar a otros. Voy mejorando mis objetivos y puliendo mi camino por LinkedIn cada día, no creo que sean estáticos. Creo que me falta mucho por mejorar y por hacer. Aún estoy estudiando LinkedIn, experimentando y aunque parezca que sí aún no le he dado toda la seriedad que merece. Aún estudio todo lo que puedo hacer con él antes de trazar y aplicar estrategias. Es importante el enfoque pero también la flexibilidad y adaptarse a los tiempos. Todo evoluciona muy rápido, hay que ser creativos e innovar.

Quizás es ambicioso, pero quiero que mi historia un día ayude a otros emigrantes que empiezan de cero en este país y que también empiezan de cero en LinkedIn en búsqueda de nuevas oportunidades, que sepan que con mucho trabajo y de la mano de Dios, sí se puede salir adelante. He vivido en carne propia lo que es “empezar de cero”, lo que es dejarlo todo y aún estoy viviendo el proceso, por lo que no puedo ayudar todo lo que me gustaría y todo lo que sueño a otros emigrantes. Quiero además hacer más por mi gente en Cuba, pues mi país natal necesita salir adelante. En abril de este año harán dos años en España. Hay muchas personas talentosas que vienen a España a aportar, a trabajar y que merecen tener muchas oportunidades.

# Espacio de podcast



LA GACETA AZUL

Por [Redacción LinkedGrowing](#)

## Embajadores de marca en LinkedIn

La imagen y la reputación de muchas marcas en LinkedIn se asienta a partir del trabajo en esta red de sus profesionales más representativos. Este trabajo generando contenido, interactuando y forjando relaciones con sus redes de contactos es lo que hace que estas personas sean, lo que se denomina habitualmente, embajadores de marca.

Os traemos dos muestras auditivas de profesionales que podrían ser calificadas como tales. Por un lado, y por partida doble, entrevista a dos de los principales puntales en LinkedIn de la consultora People Matters, Miriam Aguado y Soledad Gamerman, que nos cuentan más de su día a día en esta red y, por ende, del de su compañía.

Y, por otro lado, una conversación en profundidad con Miriam Rodríguez, una profesional al frente de empresas especializadas en el entorno de la innovación en el sector salud y que usa LinkedIn como abanderada de la imagen de los proyectos que lidera.



[Episodio 29 \(TP3\): Por dentro, conociendo Peoplematters y su gestión en LinkedIn](#)



[Episodio 23 \(T4\): Raquel de la Viña, ley y orden en LinkedIn](#)

## Optimización avanzada de LinkedIn Ads: más allá de los clics

Al lanzar una campaña en LinkedIn Ads, es normal fijarse primero en los clics. ¿Funciona? ¿Genera interacción? Sin embargo, la optimización real de campañas implica analizar más que la cantidad de clics en un anuncio.

1. **La importancia del tiempo de sesión:** ¿Los usuarios que llegan desde tu anuncio pasan tiempo en tu web o se van al segundo? Usa herramientas como GA4 para analizar el tiempo de permanencia y medir la calidad de la segmentación con lo que podrás ajustar tus anuncios o tu landing en función de los datos reales.

2. **Microconversiones: el secreto del éxito:** A veces, el usuario no convertirá en la primera interacción, pero sí en la segunda o tercera. Configura eventos intermedios, como descargas de documentos, visitas a ciertas páginas o incluso interacciones con el chatbot. Esto te dará información valiosa sobre el recorrido del usuario antes de la conversión final.

3. **Pruebas A/B bien hechas:** Probar dos versiones de un anuncio no es simplemente cambiar una imagen o un título al azar. Divide tu audiencia, varía elementos clave y mide resultados con métricas relevantes. Y recuerda: no te obsesiones con cambios mínimos, busca diferencias significativas.

4. **Remarketing inteligente:** No todos los visitantes son iguales. Puedes dividir tu remarketing en subgrupos:

- Quienes entraron a tu web pero no interactuaron.
- Quienes leyeron un artículo pero no descargaron assets.
- Quienes añadieron algo al carrito (si vendes productos o servicios en la web).

Cada grupo de remarketing puedes optimizarlo con mensajes distintos y más relevantes para avanzar en el embudo de conversión. Aunque tendrás que planificarlo bien para no pisarse entre ellos, puede ser muy potente. ¡Nos vemos en el próximo artículo!



Por [Alberto Blanco](#)



# Perfiles del mes a seguir

Por [Redacción LinkedGrowing](#)



## [María Lázaro Santiago](#)

Gestión de Proyectos Digitales &  
Estrategia de Marketing Digital



## [Héctor Gómez Vadillo](#)

CEO & Founder de KOWIIK |  
Compartiendo reflexiones y  
aprendizajes reales para apoyar a otros  
emprendedores en su camino 🚀  
💛 Emprender no es fácil, toda ayuda es  
poca 💛



## [Mariàn Martínez](#)

Reaviva la llama en tu vida  
sexual 🔥 Profesional en Bienestar  
Sexual | Escíbeme JUGUETE al DM para  
más info.

## Pasar por el aro

Bueno pues ya está hecho. Ya he pasado por el aro. He claudicado y desisto de mi pequeño acto de rebeldía contra LinkedIn. Ya he verificado mi perfil.

Como sabéis hace ya tiempo que LinkedIn insistía e insistía en la importancia de verificar los perfiles ante la, cada vez creciente, generación de perfiles falsos, chabots y toda esa nueva pseudo humanidad digital ficticia e irreal.

El argumento es válido y convincente, los ganchos para que pases por el aro y verifiques tu perfil tentadores. Que si mira que los perfiles verificados tienen más visitas, que si las publicaciones de los perfiles verificados tienen más alcance...pues claro, si aquí cada uno tiene lo que LinkedIn quiere que tenga.

Sólo le faltaba decirme aquello de “pero si es por tu bien...”

El proceso es sencillo. Pero preocupantemente automatizado y dirigido. Con un clic y un continuar, pierdes el control de tu móvil, que escanea, dispara cámara y envía datos al son que LinkedIn le marca.

Pero como decimos en mi tierra : “ye lo que hay”.

No es mi primera pataleta digital ni será la última. Estoy teniendo una con la IA, pero más me vale que dure poco, o en (he hecho los cálculos) año y medio puede que me deje relegada a la última de la lista en algunas de mis competencias profesionales clave.



Por [Raquel Acón](#)



---

# LA GACETA AZUL

UNA PRODUCCIÓN DE  
**linkedGROWING**